

EDITORIAL

¿PROTECCION FINANCIERA?

En estos tiempos tan revueltos, sufrimos un constante bombardeo con términos que no siempre podemos entender y aplicar. Todos los días escuchamos a ministros del área financiera y económica, junto con parlamentarios de distintos colores políticos, referirse al “sernac financiero” que se “supone” traerá beneficios a los demandantes de créditos, que día a día deben enfrentar la negociación de deudas con bancos y casas comerciales.

Primero que todo, es necesario señalar que existen asimetrías de información al momento de sentarse a negociar un crédito, situación que este organismo debiera afrontar. Es necesario determinar si esta posición desventajosa se produce por que las instituciones que otorgan créditos no entregan toda la información o es tan “confusa” que nadie la entiende. Por lo tanto, la primera función de este organismo es transmitir información a los consumidores que sea clara (entendible) y precisa, para que las personas puedan tomar sus decisiones en forma racional e inteligente. Sin embargo, es necesario señalar que todas las deudas que tiene una persona se deben informar en forma consolidada para poder determinar su real capacidad de pago, situación que podría afectar el acceso a créditos o limitar la capacidad crediticia de las personas, lo que sería una mala noticia para la industria.

El segundo término, al momento de sentarse a negociar con las instituciones bancarias y comerciales, es necesario reconocer que éstas disfrutan de una posición ventajosa, por lo tanto se requieren normas y regulaciones que limiten o disminuyan esta ventaja, lo que generará mayores costos para la industria, pero no debieran afectar sustancialmente la rentabilidad final.

El punto de partida es limitar la tasa máxima de interés que se puede cobrar, teniendo presente que el nivel de riesgo o comportamiento crediticio debe ser comparable con países mas desarrollados, por lo tanto no es justo que buenos clientes paguen altos intereses. En la misma línea argumental, sería conveniente establecer incentivos para los buenos pagaderos, es decir, personas que paguen normalmente sus créditos, debieran recibir un beneficio al momento de extinguir su deuda. Restringir las cláusulas que obligan a comprar varios productos financieros para acceder a menores tasas de interés o favorables condiciones de financiamiento. Eliminar las cláusulas “abusivas” que cambian las condiciones del crédito o que inicialmente ofrecen promociones o regalos que parecen muy atractivos, pero que al final se paga dos o tres veces su valor. Recuerden los regalos no existen, como dijo alguien por ahí, “nada es gratis”. Evitar los cargos de administración o los costos por seguros que aparecen mágicamente en los estados de cuentas, especialmente de casas comerciales y que no tienen una explicación financiera lógica.

Regular este mercado no es una tarea sencilla, debido a los múltiples intereses contrapuestos, por un lado clientes que no desean limitar su capacidad de endeudamiento y por otra parte oferentes que no están dispuestos a sacrificar sus rentabilidades históricas. Pero es tarea de todos comprender la importancia de esta regulación y comprometerse en un esfuerzo conjunto que nos beneficiara en el largo plazo.

Mauricio Gutiérrez Urzúa
Consejo Editorial